Model Set - II

Bihar School Examination Board (S.S.), Patna

Model Question Paper - 2018

Entrepreneurship

Marks - 70

(उद्यमिता)

SECTION - I

Objective Type Questions (वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

समय : 1 घंटा 10 मिनट
Time : 1 Hours 10 Minutes

पूर्णांकः 35
[Total Marks : 35]

खण्ड-1 में सभी 35 वस्तुनिष्ठ प्रश्नों के उत्तर ओ०एम०आर० सीट पर दें । प्रश्न संख्या 1 से 35 तक के प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है।

In section I, there are 35 objective type questions, to be answered on OMR sheet. Question Nos. 1 to 35 carry 1 mark each.

For questions No. 1 to 35 there are four options in every question. Out of these only one option is correct. You have to choose the correct answer from these option and mark in the answer sheet.

1 से 35 तक के प्रत्येक प्रश्नों के चार विकल्प दिए गए हैं इनमें से एक सही है आपको इन सही विकल्प को चुनकर उत्तर पत्र में चिन्हित करना है। **35×1 = 35**

1. Social behaviour is not concerned with
सामाजिक व्यवहार सम्बन्धित नहीं होता है –
   a. Production of Public goods (जनता हेतु वस्तुओं के उत्पादन से)
   b. Avoidance of unethical behaviour (अनैतिक व्यवहार का परिवर्जन)
   c. Fulfilment of social obligations (सामाजिक बाध्यता की पूर्त्ति)
   d. Profit earning process (लाभ-अर्जन प्रक्रिया)

2. Economic Policies determine the
आर्थिक नीतियाँ निर्धारित करती हैं –
   a. Volume of Business (व्यवसाय की मात्रा)
   b. Direction of Business (व्यवसाय की दिशा)
   c. Direction and volume of Business (व्यसाय की दिशा एवं मात्रा)
   d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

3. Which element does not affect market assessment ?
बाजार मूल्यांकन को कौन-सा तत्व प्रभावित नहीं करता है ?
   a. Demand (माँग)
   b. Micro-Enviromment (सूक्ष्म वातावरण)
   c. Market Intermediaries (विपणन मध्यस्थ
   d. Competitor (प्रतियोगी)

4. An entrepreneur prefer which form of organisation if production is to be undertaken on small scale basis ?
यदि उत्पादन छोटे पैमाने पर करना हो तो एक उद्यमी व्यवसाय के किस प्रारूप को पसन्द करता है ?
   a. Sole Trade (एकाकी व्यापार)
   b. Partnership (साझेदारी)
   c. Company (कम्पनी)
   d. None of these (उपर्युक्त में से कोई नहीं)

5. Which of the following is not a problem of expansion of business :-
निम्न में से कौन-सी व्यवसाय के विस्तार से जुड़ी समस्या नहीं है –
   a. Risk Management (जोखिम प्रबंध)
   b. Price Policy (मूल्य नीति)
   c. Profit planning and expense control (लाभ नियोजन एवं व्यय नियंत्रण)
   d. Trend of demand (माँग की प्रवृति)

6. Selection of an enterprise depends on -
उपक्रम का चुनाव निर्भर करता है।
   a. Sole Trading (एकाकी व्यापार)
   b. Right of Entrepreneur (साहसी का अधिकार)
   c. Partnership firm (साझेदारी फर्म)
   d. Ability of Entrepreneur (साहसी की योजना)

7. A successful entrepreneur must possess quality ?
एक सफल उद्यमी में गुण होना चाहिए ?
   a. Innovation (नवप्रवर्त्तन)
   b. Control (नियंत्रण)
   c. Leadership (नेतृत्व)
   d. All of the above (इनमें सभी)

8. Is inculded in nature of marketing ?
विपणन स्वभाव में शामिल है ?
   a. Customer (ग्राहक)
   b. Production (उत्पादन)
   c. Selling (विक्रय)
   d. Product Planning (उत्पादन नियोजन)

9. Learning process involves
ज्ञान अर्जन प्रक्रिया में शामिल होते हैं ?
   a. Drive (संचालन)
   b. Cue (मनोभाव)
   c. Response (अनुक्रिया)
   d. Drive, Cue & Response (संचालन, मनोभाव एवं अनुक्रिया)

10. Planning is -
नियोजन होता है–
   a. Short Term (अल्पकालीन)
   b. Middle Term (मध्यकालीन)
   c. Long Term (दीर्घकालीन)
   d. For all terms (सभी अवधियों के लिए)

11. Project indentification deals with
परियोजना पहचान व्यवहार करती है –
   a. Viable product idea (व्यवहार्य परियोजना विचार से)
   b. Logical opportunity (तार्किक अवसर से)
   c. Effective demand (प्रभावशाली माँग से)
   d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

12. For a joint stock company payment of dividend is -
संयुक्त पूँजी वाली कम्पनी के लिए लाभांश देना है –
   a. Voluntary (ऐच्छिक)
   b. Compulsory (अनिवार्य)
   c. Necessary (आवश्यक)
   d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

13. Stock turnover ratio comes under
स्कन्ध आवर्त अनुपात आता है –
   a. Liquidity Ratio (तरलता अनुपात)
   b. Profitability Ratio (लाभदायकता अनुपात)
   c. Activity Ratio (क्रियाशीलता अनुपात)
   d. Financial Position ratio (वित्तीय स्थिति अनुपात)

14. The difference between actual sale and break-even sale is called ?
वास्तविक बिक्री तथा सम–विच्छेद विक्रय का अंतर कहलाता है ?
   a. Contribution (अंशदान)
   b. Margin of safety (सुरक्षा सीमा)
   c. Gross Profit (सकल लाभ)
   d. Net Profit (शुद्ध लाभ)

15. The purpose of advertisement is -
विज्ञापन के उद्देश्य है –
a. To attract the potential buyers (सम्भावित क्रेताओं को आकर्षित करना)
b. To inform and guide customers (ग्राहक को सूचना देना और मार्गदर्शन करना)
c. To make publicity of product (उत्पादों का प्रचार करना)
d. All of the above (इनमें से सभी)

16. Issue of shares is a source of -
अंश निर्गम एक स्रोत है–
a. Medium-term finance (मध्य–अवधि वित्त का)
b. Short-term finance (अल्प अवधि वित्त का)
c. Long-term finance (दीर्घकालीक वित्त का)
d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

17. IFCI was established in the year -
IFCI स्थापित की गई वर्ष में –
a. 1939
b. 1948
c. 1950
d. 1956

18. Total cost includes -
कुल लागत में शामिल हैं –
a. Prime cost (मुख्य लागत)
b. Works cost (कारखाना लागत)
c. Production Cost (उत्पादन लागत)
d. All of the above (उपरोक्त सभी)

19. Responsibility of entrepreneur's are
उद्यमी के दायित्व हैं –
a. Towards society (समाज के प्रति)
b. Towards Government (सरकार के प्रति)
c. Towards Environment (पर्यावरण के प्रति)
d. All of the above (उपरोक्त सभी)

20. Market Segmentation is -
बाजार विभक्तिकरण है –
a. Necessary (आवश्यक)
b. Un-necessary (अनावश्यक)
c. Wastage of money (धन की बर्बादी)
d. Wastage of time (समय की बर्बादी)

21. Price policy is determined by -
मूल्य नीति निर्धारित होती है –
a. Lower management (निम्न प्रबन्ध द्वारा)
b. Middle - managment (मध्यम प्रबन्ध द्वारा)
c. Higher Management (उच्च प्रबन्ध द्वारा)
d. Salesman (विक्रेताओं द्वारा)

22. Promotion mix includes -
प्रवर्तन मिश्रण में सम्मिलित है –
a. Personal Selling (वैयक्तिक विक्रय)
b. Advertisement (विज्ञापन)
c. Sales Promotion (विक्रय प्रवर्त्तन)
d. All of the above (उपरोक्त सभी)

23. Outdoor Advertisement includes :-
वाह्य विज्ञापन में सम्मिलित है –
a. News Paper Advertisement (समाचार प्रत्रीय विज्ञापन)
b. Magazine Advertisement (पत्रिका विज्ञापन)
c. Folders (फोल्डर्स)
d. Posters (पोस्टर्स)

24. Maximum wide scope is of -
सबसे अधिक व्यापक क्षेत्र है –
a. Packaging (पैकेजिंग)
b. Lebelling (लेबलिंग)
c. Brand (ब्राण्ड)
d. Trade Mark (व्यापार मार्क)

25. Integration means -
एकीकरण से अभिप्राय है –
a. Expending internally (आन्तरिक विस्तार)
b. Expending externally (वाह्य विस्तार)
c. Expending internally and externally (आन्तरिक एवं वाह्य विस्तार)
d. None of the above (उपर्युक्त में से कोई नहीं)

26. Project is not concerned with -
परियोजना निम्न से सम्बन्धित नहीं होती –
a. Risk (जोखिम)
b. Creativity (सृजनता)
c. Innovation (नवप्रर्वतन)
d. Vision (कल्पना शक्ति)

27. Contribution is ?
अंशदान है ?
a. Sales - total cost (विक्री घटाव कुल लागत)
b. Sales - Fixed cost (बिक्री घटाव स्थिर लागत)
c. Sales-variable cost (बिक्री घटाव परिवर्त्तन लागत)
d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

28. Which of the following is a non-current asset ?
निम्नलिखित में कौन गैर–चालू सम्पत्ती है ?
a. Goodwill (स्थायी)
b. Bills receivable (प्राज्य बिल)
c. Prepaid Expense (पूर्वदत व्यय)
d. Debtors (देनदार)

29. Planning is -
नियोजन है –
a. Necessary (आवश्यक)
b. Un-necessary (अनावश्यक)
c. Wastage of time (समय की बर्बादी)
d. Wastage of money (धन की बर्बादी)

30. "Management is a profession". This statement is of -
''प्रबन्ध एक पेशा है । यह कथन है –
a. George R. Terry (जॉर्ज आर. टैरी)
b. Henry Fayol (हेनरी फेयोल)
c. American Management Association (अमेरिकन प्रबंध ऐसोसिएशन)
d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

31. Money spent on marketing is -
विपणन पर व्यय किया गया धन है –
a. Wastage (बर्बादी)
b. Un-necessary Expenditure (अनावश्यक व्यय)
c. Burden on the customers (ग्राहकों पर भार)
d. Investment (विनियोजन)

32. The source of long term finance ?
दीर्घकालीन वित्त के साधन है ?
a. Dividend (लाभांश)
b. Bond (बॉण्ड)
c. Interest (ब्याज)
d. All of these (इनमें सभी)

33. The rate of dividend on preference share is -
अधिमान अंशों पर लाभांश दर होती है –

a. Fixed (स्थिर)
b. Variable (चल)
c. Semi-variable (अर्द्धचल)
d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

34. Fixed cost per unit increase when ?
स्थायी लागत प्रति इकाई बढ़ती हैं, जब ?

a. Increase Production (उत्पादन बढ़ता है)
b. Decrease Production (उत्पादन कम होता है)
c. Same Production (समान उत्पादन)
d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

35. Gross Profit is ?
सकल लाभ होता है ?

a. Sales-cost of goods sold (बिक्री–माल लागत)
b. Sales-Expense (बिक्री–व्यय)
c. Sales + Profit (बिक्री+लाभ)
d. None of these (इनमें से कोई नहीं)

Section - II

Non-Objective Type Questions

(गैर वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

समय : 2 घंटा 05 मिनट
Time : 2 Hours 05 Minutes

पूर्णांक : 35
[Total Marks : 35]

I. Question 1 to 15 are short Answer type question. Answer any 10 questions. Each question carries 2 marks.
प्रश्न संख्या 1 से 15 तक लघुउत्तरीय प्रश्न है। किन्हीं दस प्रश्नों का उत्तर दें । **10×2 = 20**
प्रत्येक प्रश्न दो अंक का है।

Short Answer Type questions :
लघुउत्तरीय प्रश्न :

(1) Write any three objectives of identification of business opportunities.
व्यावसायिक अवसरों की पहचान के कोई तीन उद्देश्य बतायें ।

(2) What do you mean by market assessment ?
बाजार मूल्यांकन से आपका क्या आशय है ?

(3) What is working capital ?
कार्यशील पूँजी क्या है ?

(4) What is the importance of business plan ?
व्यवसाय नियोजन का क्या महत्व है ?

(5) Is management a Profession ?
क्या प्रबंध एक पेशा है ?

(6) What is meant by marketing management ?
विपणन प्रबंध से क्या आशय है ?

(7) State three objectives of sales promotion.
विक्रय संवर्द्धन के तीन उद्देश्यों को बतायें ।

(8) Discuss the methods of quality control .
किस्म नियंत्रण विधियों की चर्चा कीजिए ।

(9) State four functions of packaging.
पैकेजिंग के चार कार्यों को बताएँ।

(10) Distinguish between shares & debentures.
अंशों एवं ऋण पत्रों में अन्तर स्पष्ट करें ।

(11) What elements are included in prime cost ?
मुख्य लागत में किन बातों का समावेश होता है ?

(12) List any six problems faced by first generation enterprises.
प्रथम पीढ़ी के उद्यमियों द्वारा जिन समस्याओं का सामना करना पड़ता है, उनमें से किसी छः की सूची बनाएँ।

(13) Mention any three limitations of planning.
नियोजन की कोई तीन सीमाएँ को बतायें ।

(14) What steps are required to set up an enterprise ?
किसी उपक्रम को स्थापित करने के लिए किन-किन कदमों की आवश्यकता होती है ?

(15) Mention the responsibilities of an entrepreneur towards the environment.
पर्यावरण के प्रति उद्यमी के दायित्वों को बताएँ ?

II. Long Answer Type Questions
(दीर्घउत्तरीय प्रश्न)

Question 16 to 18 are Long Answer type questions and each question carries 5 marks.

प्रश्न संख्या 16 से 18 तक दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं प्रत्येक प्रश्न पाँच अंक का है। **3×5 = 15**

(16) Why the environmental study is essential for an entrepreneur ?
एक साहसी के लिए पर्यावरण का अध्ययन करना क्यों आवश्यक है ?

Or (या)

What are the factors affecting identification of business opportunities ?
व्यावसायिक अवसरों की पहचान को प्रभावित करने वाले घटक कौन-कौन से हैं ?

(17) How a Project Report is formulated ?
परियोजना प्रतिवेदन का निर्माण कैसे किया जाता है ?

Or (या)

What is the role of an entrepreneur in the mobilisation of resource ?
संसाधनों की गतिशीलता में उद्यमी की क्या भूमिका होती है ?

(18) Discuss the various sources of short term finance.
वित्त के अल्पकालीन साधनों के विभिन्न स्रोतों का वर्णन करें ।

Or (या)

Distinguish between management and adminitration ?
"प्रबंध एवं प्रशासन में अन्तर स्पष्ट करें ?

Model Answer Set - II

Answer of Objective Type Questions

वस्तुनिष्ट प्रश्नों के उत्तर

(1) d	(2) c	(3) a	(4) a	(5) d	(6) d	(7) d
(8) c	(9) d	(10) d	(11) a	(12) a	(13) c	(14) b
(15) d	(16) c	(17) b	(18) d	(19) d	(20) a	(21) c
(22) d	(23) d	(24) a	(25) b	(26) c	(27) c	(28) a
(29) a	(30) c	(31) d	(32) b	(33) a	(34) b	(35) a

Answer of Short Type Questions

लघुउत्तरीय प्रश्नों के उत्तर

1. व्यावसायिक अवसरों की पहचान के कोई तीन उद्देश्य बतायें ।

उत्तर –व्यावसायिक अवसरों की पहचान के प्रमुख उद्देश्य निम्नलिखित हैं –

(i) देश एवं क्षेत्र विशेष की आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए लघु, मध्यम एवं वृहत पैमाने के उद्योगों की सम्भावनाओं को अध्ययन एवं परीक्षण करना ।

(ii) एक निश्चित क्षेत्र में तकनीकी एवं आर्थिक दृष्टिकोण से भौतिक संसाधनों के उपयोग एवं विकास की संभावनाओं का मूल्यांकन करना ।

(iii) अर्थव्यवस्था के विभिन्न क्षेत्रों में अल्पकालीन एवं दीर्घकालीन विकास संभावनाओं को ज्ञात करना।

2. बाजार मूल्यांकन से आपका क्या आशय है ?

उत्तर – **बाजार मूल्यांकन** – उत्पाद और सेवाओं का चयन माँग और पूर्ति के घटकों के अतिरिक्त अन्य अनेक घटकों पर भी निर्भर करता है; जैसे – उत्पाद की गुणवत्ता, पूर्ति के स्रोत एवं वितरण के तंत्र। बाजार मूल्यांकन करते समय एक साहसी को निम्न रूपरेखा बना लेनी चाहिए– (i) माँग, (ii) पूर्ति ओर प्रतियोगिता, (iii) उत्पादन की लागत और कीमत एवं (iv) परियोजना का नवीनीकरण तथा परिवर्तन ।

3. कार्यशील पूँजी क्या है ?

उत्तर – व्यापार में चालू सम्पतियों को क्रय करने तथा बनाये रखने के लिए तथा चालू दायित्वों के भुगतान के लिए धन की आवश्यकता पड़ती है। इन्हें ही कार्यशील पूँजी कहते हैं। कार्यशील पूँजी के कोष को नगद में रखा जाता है या अधिक तरल प्रतिभूतियों में लगाया जाता है, ताकि शीघ्रता से उसे बेचा जा सके । उसकी व्यवस्था लघु–कालीन वित्त द्वारा होती है।

4. व्यवसाय नियोजन का क्या महत्व है ?

उत्तर – व्यावसायिक नियोजन के निम्नलिखित महत्व हैं –

(i) भावी अनिश्चितताओं तथा परिवर्तनों का सामना करने के लिए

(ii) संगठनात्मक लक्ष्यों की ओर ध्यान केन्द्रित करने के लिए ।

(iii) एकता एवं समन्वय स्थापित करने के लिए।

(iv) क्रियाओं में मिव्यपिता लाने के लिए।

(v) संगठन को प्रभावी बनने के लिए।

(5) क्या प्रबंध एक पेशा है ?

उत्तर– प्रबन्ध पेशे की कुछ विशेषताओं (विशिष्ट ज्ञान एवं तकनीकी चातुर्थ, प्रशिक्षण एवं अनुभव प्राप्त करने की औपचारिक व्यवस्था, सेवा भावना को प्राथमिकता को तो पूरा करता है तथा कुछ अन्य विशेषताओं (प्रतिनिधि पेशेवर संघ का होना, आचार–संहिता) का इसमें अभी पूरा विकास नहीं हुआ है। भारत में अभी प्रबन्ध का पेशे के रूप में विकास अपनी शैशव अवस्था में है तथा धीमी गति से चल रहा है। जैसे–जैसे विकास की गति में तेजी आएगी, वैसे–वैसे प्रबन्ध को पेशे के रूप में स्वीकृति मिलती रहेगी।

(6) विपणन प्रबंध से क्या आशय है ?

उत्तर –विपणन प्रबन्ध का अभिप्राय विपणन के सम्बन्ध में सभी प्रबन्धकीय क्रियाओं को पूरा करना है। विपणन के अन्तर्गत उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं का पता लगाने से लेकर उन्हें संतुष्ट करने तक की सभी क्रियाएँ सम्मिलित की जाती हैं। दूसरी ओरै प्रबन्ध के अन्तर्गत नियोजन, संगठन, नियुक्तियाँ, निर्देशन एवं नियंत्रण को सम्मिलित किया जाता है। सभी प्रबन्धकीय क्रियाओं को विपणन के संदर्भ में करना ही विपणन प्रबंध कहलाता है।

(7) विक्रय संवर्द्धन के तीन उद्देश्यों को बतायें ।

उत्तर – विक्रय संवद्धन के प्रमुख उद्देश्य निम्नलिखित है–

1. **बिक्री में वृद्धि** – बिक्री संवर्द्धन का सबसे महत्वपूर्ण उद्देश्य वस्तुओं एवं सेवाओं की बिक्री में वृद्धि करना है।
2. **माँग उत्पन्न करना** – जिन उपभोक्ताओं ने हमारी वस्तु या सेवा का अभी तक क्रय नहीं किया है, उनके मन में उसके प्रति इच्छा उत्पन्न करना तथा उन्हें क्रय के लिए प्रेरित करना विक्रय संवर्द्धन का मुख्य उद्देश्य है। इसके लिए वस्तु एवं सेवा का प्रदर्शन तथा मुफ्त नमूने बाँटना जैसी विधियों को अपनाया जाता है।
3. **माँग को बनाये रखना** – विक्रय संवर्द्धन का एक महत्वपूर्ण उद्देश्य यह है कि जिन उपभोक्ताओं ने हमारी वस्तु व सेवा को क्रय किया है, वे निरन्तर इसे क्रय करते रहें । इसके लिए अगले क्रय पर छूट, विशेष उपहार तथा एक निश्चित संख्या में कूपन इकट्ठा करने पर इनाम जैसी योजनाएँ अपनायी जा सकती है।

(8) किस्म नियंत्रण विधियों की चर्चा कीजिए ।

उत्तर– किस्म नियंत्रण की दो विधियाँ हैं –

(1) निरीक्षण (Inspection) – निरीक्षण, उत्पादों तथा सेवाओं की किस्म नियंत्रण का लोकप्रिय तरीका है । उत्पादन निरीक्षण में तीन महत्वपूर्ण पहलू हैं –

(i) उत्पाद निरीक्षण (Product Inspection) – जैसा कि नाम बताता है, उत्पाद निरीक्षण, निर्मित उत्पाद को बाजार में भेजने से पूर्व का निरीक्षण है।

(ii) प्रक्रिया निरीक्षण (Process Inspection) – प्रक्रिया निरीक्षण उत्पादन निरीक्षण का पूर्वगामी है। इसका उद्देश्य है कि उत्पादन प्रक्रिया में प्रयुक्त सामग्री एवं यन्त्र एवं मशीनें, निर्धारित किस्म एवं प्रमाप अनुसार हैं।

(iii) निरीक्षण विश्लेषण (Inspection Analysis) – निरीक्षण विश्लेषण की एक विधि है। इसके द्वारा उद्यमी को ज्ञात हो जाता है कि निर्माणी प्रक्रिया में दोष किन बिन्दुओं पर हुए हैं ।

(2) सांख्यिकी किस्म नियन्त्रण (Statistical Quality Control) – उत्पाद की किस्म पर नियन्त्रण करने की सांख्यिकीय तकनीकों पर आधारित एक सांख्यिकीय विधि है। इस विधि में उत्पाद की किस्म नियंत्रित करने हेतु निदर्शन (Sampling), सम्भाव्यता (Probability) एवं अन्य सांख्यिकीय निर्वचन (Statistical Inferences) आधारों का प्रयोग किया जाता है।

(9) पैकेजिंग के चार कार्यो को बताएँ।

उत्तर – अधिकांश व्यक्ति उत्पाद सुरक्षा को ही पैकिंग का एकमात्रा कार्य समझते हैं परन्तु वास्तव में ऐसा सोचना उचित नहीं है। पैकिंग के चार कार्य निम्नलिखित हैं –

(i) उत्पाद सुरक्षा, (ii) उत्पाद की मूल्य वृद्धि, (iii) उत्पाद का विज्ञापन, (iv) ध्यान आकर्षण

(10) अंशों एवं ऋण पत्रों में अन्तर स्पष्ट करें ।

उत्तर –अंश एवं ऋणपत्र में अन्तर निम्नलिखित हैं –

अंश (Shares)	ऋणपत्र (Debentures)
1. एक अंश स्वामित्व पूँजी का एक भाग है।	1. ऋणपत्र एक ऋण की स्वीकृति हैं।
2. अंशधारियों को उनके अंशो पर लाभांश मिलता है।	2. ऋणपत्रों पर ऋणधारियों को ब्याज मिलता है
3. इनके धारकों को मत देने का अधिकार होता है।	3. इनके धारकों को मत देने का अधिकार नहीं होता है।

[8]

(11) मुख्य लागत में किन बातों का समावेश होता है?

उत्तर –मुख्य लागत में निम्न मदों को सम्मिलित किया जाता है –

(1) कच्चा माल (Raw Materials) – वस्तु के उत्पादन में कच्चे माल को पक्के माल में बदला जाता है या इसके स्वरूप में परिवर्तन किया जाता है। यह कच्चा माल भी दो तरह का होता है –
(i) प्रत्यक्ष (ii) अप्रत्यक्ष

(2) श्रम (Labour) – श्रम से तात्पर्य वह पारिश्रमिक जैसे– मजदूरी, वेतन, कमीशन, बोनस आदि है जो कि किसी उद्योग की विभिन्न श्रेणियों के कर्मचारियों को दिया जाता है। वे कारखाना विभाग, कार्यालय, विभाग अथवा विक्रय विभाग में कार्यरत हैं। यह दो प्रकार का होता है–
(i) प्रत्यक्ष (Dircect) (ii) अप्रत्यक्ष (Indircect)

(12) प्रथम पीढ़ी के उद्यमियों द्वारा जिन समस्याओं का सामना करना पड़ता है, उनमें से किसी छः की सूची बताएँ।

उत्तर– प्रथम पीढ़ी के उद्यमियों द्वारा जिन समस्याओं का सामना किया जाता है उनमें छः की सूची निम्नलिखित है– (i) पूँजी की समस्या (ii) अनिश्चितता (iii) उच्च जोखिम (iv) असुरक्षा (v) कम लाभदायकता (vi) सही व्यापारिक योजना का अभाव

(13) नियोजन की कोई तीन सीमाएँ को बतायें ।

उत्तर– ऐसे तो नियोजन उपक्रम प्रबन्ध की एक अनिवार्य आवश्यकता है किन्तु यह रामबाण नहीं हो सकती क्योंकि नियोजन की अपनी कुछ सीमाएँ, जैसे –

(1) **पूर्वानुमान पर आधारित (Based on Forecasting)** – नियोजन पूर्वानुमान पर आधारित होता है और अनुमान यथार्थ नहीं होता । यदि परिस्थितियाँ अनुमान के विपरीत हो गयीं तो नियोजन का धराशायी हो जाना स्वाभाविक है।

(2) **राजनीतिक अस्थिरता (Political Instability)** – सरकार की औद्योगिक, आर्थिक, मौद्रिक नीति के अनुरूप भावी योजनाएँ तय की जाती हैं। अब, यदि सरकार बदल जाये या इन नीतियों में परिवर्तन हो जाये तो नियोजन निष्क्रिय हो जाता है।

(3) **पहल क्षमता में कमी (Reduction in Initiative Capacity)** – नियोजन के चलते प्रत्येक अधिकारी एवं कर्मचारी को पूर्व–निर्धारित लोक पर चलने की मजबूरी होती है जिसके चलते ये चाहते हुए भी किसी कार्य में पहल नहीं कर पाते। इससे लाभदायक अवसर भी हाथ से छूट जाता है।

(14) किसी उपक्रम को स्थापित करने के लिए किन–किन कदमों की आवश्यकता होती है ?

उत्तर – उद्यमी के सामने कई विकल्प होते हैं जो लाभ प्रदान करते हैं। इन सभी विकल्पों का परीक्षण करना होता है ताकि एक ऐसे प्रोजेक्ट का चुनाव किया जा सके जिसमें न्यूनतम लागत, न्यूनतम जोखिम, अधिकतम लाभ और संवृद्धि के अधिकतम अवसर निहित हों । एक उपक्रम स्थापित करने के लिए कई क्रियाओं का समन्वय करना पड़ता है जिसे हम विभिन्न चरणों का नाम दे सकते हैं –

(1) उद्यमितीय कार्य का चयन ।
(2) पूँजी प्राप्त करना और इसका उचित निवेश।
(3) वस्तु एवं सेवाओं का उत्पादन एवं वितरण ।
(4) लाभ प्राप्त करना व लाभ अर्जन करना ।
(5) बचत संसाधनों का विस्तार कार्यों में उपयोग करना ।

(15) पर्यावरण के प्रति उद्यमी के दायित्वों को बताएँ?

उत्तर –पर्यावरण के साथ छेड़छाड़ करना अर्थात इसे गन्दा, दूषित, प्रदूषित करना एक ऐसा संगीन अपराध है जो वर्तमान पीढ़ी को नुक्सान पहुँचाता ही है, साथ ही भावी पीढ़ी के भविष्य पर भी प्रश्न चिन्ह लगा देता है। औद्योगिक उपक्रम किसी न किसी तरह पर्यावरण को प्रदूषित करते ही हैं। अतः उद्यमी का यह परम दायित्व है कि पर्यावरण को नुकसान नहीं पहुँचे। औद्योगिक रसायन, कचरे आदि को जल में प्रवाहित नहीं करके इसका सही इस्तेमाल करन चाहिए। व्यक्तिगत लाभ पर्यावरण को दूषित या नष्ट करके नहीं कमाना चाहिए। सरकार इस ओर गम्भीर है, वह उसकी इजाजत नहीं देती फिर भी अपने स्तर से भी उद्यमी को इस ओर जागरूक करना चाहिए।

Answer of Long Type Questions

दीर्घउत्तरीय प्रश्नों के उत्तर

(16) एक साहसी के लिए पर्यावरण का अध्ययन करना क्यों आवश्यक है ?

उत्तर – विभिन्न अध्यनों के माध्यम से यह प्रमाणित किया जा चुका है कि जिन संस्थानों ने वातावरण का विश्लेषण किया है, वे अधिकतम लाभार्जन में सफल हुई हैं। यदि वातावरण का विश्लेषण नहीं किया जाए तो संस्था को अपनी व्यूह–रचना बार–बार बदलने की आवश्कता पड़ सकती है तथा संस्था का वांछित उद्देश्यों को प्राप्त करने में कठिनाई हो सकती है। निम्नलिखित कारणों से वातावरण का गहन विश्लेषण आवश्यक समझा जाता है –

(1) **संसाधनों का प्रभावशाली प्रयोग**–संसाधनों का प्रभावशाली प्रयोग किसी संस्था की सफलता की कुंजी है। संस्था की सफलता अथवा असफलता का वातावरण के खतरे एवं अवसरों के माध्यम से विश्लेषण करना चाहिए अन्यथा संस्था को हानि हो सकती है।

(2) **व्यूह–रचना के निर्माण में सहायक** – वातावरण–विश्लेषण के माध्यम से विविधीकरण तथा विकास एवं व्यवसाय में उत्पन्न होने वाली समस्याओं का हल सम्भव हो पाता है। उदाहरणतः रिलायन्स तथा हिन्दुस्तान लीवर लिमिटेड ने विविधीकरण की नीति का अनुसरण कर अच्छी ख्याति प्राप्त की है। इसी प्रकार USA में APPLE COMPUTER काफी लोकप्रिय है। इसके विपरीत कोलगेट दन्त मंजन को जापान में पसन्द नहीं किया जाता है। अतः साहसी को तत्परता से यह देखना चाहिए कि उसके उत्पाद की बाजार में क्या स्थिति है और इसी के आधार पर व्यापक विपणन व्यूह–रचना तैयारी की जानी चाहिए।

(3) **खतरों और अवसरों की पहचान** – वातावरण विश्लेषण के माध्यम से साहसी को व्यवसाय के सम्बन्ध में उत्पन्न होने वाले खतरे एवं सुनहरे अवसरों का ज्ञान प्राप्त होता रहता है। यदि जाँच पड़ताल के बाद कोई खतरे का संकेत मिलता है तो उचित व्यूह–रचना तैयार कर खतरों का हल पूर्व में ही निकाल लेना चाहिए।

(4) **प्रबन्धकों के लिए सहायक** – वातावरण विश्लेषण प्रबन्धकों के लिए काफी सहायक सिद्ध हुआ है। जिन व्यवसायों में वातावरण विश्लेषण किया गया, उनकी कार्यक्षमता उन व्यवसायों की तुलना में बहुत अधिक रही जिनमें वातावरण विश्लेषण नहीं किया गया ।

Or

व्यावसायिक अवसरों की पहचान को प्रभावित करने वाले घटक कौन–कौन से हैं ?

उत्तर – **व्यावसायिक अवसरों की पहचान को प्रभावित करने वाले घटक निम्नलिखित हैं –**

(i) **वाह्य सहायता का स्वरूप** – व्यावसायिक अवसरों की पहचान में आन्तरिक संसाधनों के साथ वाह्य सहायता स्वरूप की भी विशिष्ट भूमिका होती है। वाह्य सहायता एवं समर्थन अवसरों की पहचान में प्रत्यक्षतः सहायता करता है। प्रायः सरकार अनुदान एवं प्रेरणाओं के रूप में सहायता प्रदान करती है। जिससे उद्यमी प्रवर्तन निर्णय सरलता से ले सकता है।

(ii) **निर्यात की संभावना** – व्यावसायिक अवसरों की पहचान में निर्यात की संभावना भी एक महत्वपूर्ण घटक है। जिस उद्योग विशेष में निर्यात की व्यापक संभाावनाएँ होती हैं, उद्यमी ऐसे उद्योग की स्थापना या प्रवर्तन के संबंध में योजना बना सकता है तथा वांछित कारवाई कर सकता है।

(iii) **प्रस्तावित औद्योगिक विकास के संबंध में सूचनाएँ एकत्रित करना** – व्यावसायिक उपक्रमों की पहचान प्रक्रिया के बाद उद्यमी किसी साहसिक कार्य के बारे में निर्णय लेता है। उद्यमी प्रस्तावित औद्योगिक विकास के संबंध में समग्र एवं विस्तृत सूचनाएँ एकत्रित करके यह जान सकता है कि किस उद्योग विशेष में विकास की व्यापक संभावनाएँ विद्यमान हैं तथा किस प्रकार का उद्योग स्थापित किया जाना लाभप्रद हो सकता है।

(iv) **आंतरिक संसाधनों की उपलब्धता** – आंतरिक संसाधनों की उपलब्धता भी एक महत्वपूर्ण घटक है जो व्यावसायिक अवसरों की पहचान में भूमिका निभाता है। प्रायः व्यावसायिक अवसर के तीन चरण होते हैं – प्रवर्तन, विस्तार एवं विविधीकरण ।

(v) **औद्योगिक कच्चे माल की उपलब्धता** – कच्चे माल की उपलब्धता भी व्यावसायिक अवसरों को काफी सीमा तक निर्धारित करती है क्योंकि इसी के द्वारा भावी उत्पादन का स्तर तय होता है।

(vi) **जोखिम की मात्रा** – एक व्यावसाय विशेष में अनेक प्रकार की जोखिमें सम्मिलित रहती है जिसमें आर्थिक जोखिम, सामाजिक जोखिम, वातावरणीय जोखिम, तकनीकि जोखिम आदि प्रमुख हैं। वातावरण में

परिवर्तन के साथ जोखिम की मात्रा एवं प्रकृति भी बदलती रहती है। उद्यमशील वह जोखिम है जो परिवर्तनों एवं नयी क्रियाओं के साथ नये व्यावसायिक अवसरों का सृजन करती है तथा उद्यमी को प्रवर्तन कार्य हेतु प्रेरित करती है।

(17) परियोजना प्रतिवेदन का निर्माण कैसे किया जाता है ?

उत्तर - **परियोजना प्रतिवेदन का निर्माण (Formulation of Project)** - साहसी के लिये परियोजना प्रतिवेदन का निर्माण करना अत्यन्त आवश्यक है। सामान्य तौर पर प्रतिवेदन के निर्माण में निम्न मुख्य बातों पर ध्यान देना चाहिए–

1. **सामान्य विवरण (General Description)** – इस शीर्षक में साहसी का नाम, पता, योग्यता, अनुभव आदि का वर्णन दिया जाताहै। परियोजना जिस उद्योग में सम्बन्धित हो, उसकी भी भूतकालीन और वर्तमान कालीन स्थिति, समस्या आदि का विश्लेषण दिया जाना चाहिये। परियोजना के उत्पाद की मात्रा, प्रकृति तथा अन्य उत्पाद की तुलना में इसकी विशिष्टता आदि का वर्णन भी होना चाहिये ।
2. **परियोजना का विवरण (Description of the Project)** – इस शीर्षक में परियोजना से सम्बन्धित समस्त जानकारी दी जाती है। जैसे – यह कहाँ अवस्थित होगी ? इसके लिये कच्चा माल व कुशल श्रमिक कहाँ से एवं कैसे उपलब्ध कराये जायेंगे ? इसके लिये आधारभूत संरचनायें, पानी, बिजली,ईधन, यातायात आदि की क्या व्यवस्था होगी ?
3. **बाजार की शक्ति (Market Potential)** - इस शीर्षक में परियोजना के उत्पाद (Product) की बाजार में क्या स्थिति रहने की सम्भावना है, का विवरण दिया जाता है। उक्त उत्पाद की वर्तमान स्थिति क्या है तथा भविष्य में इसकी माँग की स्थिति क्या हो सकती है ? इस उत्पाद को किस मूल्य पर बेचा जा सकता है ?
4. **वित्तीय स्त्रोत (Sources of Finance)**– किसी भी परियोजना को संचालित करने एवं पूरा करने में वित्त की आवश्यकता पड़ती ही है । इसके लिये स्थायी पूँजी (Fixed Capital) और चालू पूँजी कार्यशील पूँजी (Working Capital) दोनों की व्यवस्था का विवरण अलग–अलग दिया जाना चाहिये।
5. **आर्थिक एवं सामाजिक प्रभाव (Economic and Social Effects)**– परियोजना का असर समाज पर खट्टा–मीठा दोनों तरह से पड़ता है। अतः इस शीर्षक में परियोजना से पर्यावरण पर पड़ने वाले दुष्प्रभाव की चर्चा होनी ही चाहिये साथ ही इससे प्राप्त होने वाले सामाजिक आर्थिक लाभ का भी विवरण होना चाहिए। जैसे–रोजगार कितना बढ़ेगा ? स्थानीय लोगों को क्या लाभ होगा ? उक्त क्षेत्र का क्या विकास हो सकेगा ? आदि
6. **समयबद्धता (Time Boundness)**– परियोजना प्रतिवेदन में इसके प्रत्येक स्तर पर लगने वाले समय की तालिका संलग्न की जानी चाहिये तथा इसे समय पर पूरा किये जाने की कसम साहसी को लेनी चाहिये ताकि परियोजना समय पर पूरी हो सके अन्यथा इससे काफी नुकसान उठना पड़ता है।

Or

संसाधनों की गतिशीलता में उद्यमी की क्या भुमिका होती है

उत्तर– उद्यमी की सफलता इस बात में निहित होती है कि वह किस कुशलता से अपने लिए आवश्यक साधनों को जुटाकर उनका समुचित प्रयोग कर पाता है। साधनों को गतिशील बनाने के साथ–साथ उद्यमी को यह भी देखना है कि यह गति अनुकूल दिशा में होनी चाहिए। अतः उसे निम्नांकित कुछ मुख्य बातों पर ध्यान देना चाहिए –

1. **संसाधन की आवश्यकता** – साहसी को सबसे पहले यह सुनिश्चित करना चाहिये कि उसे किन साधनों की आवश्यकता है ? अपनी आवश्यकता के अनुरूप ही उचित साधनों का चयन किया जाना चाहिए।
2. **संसाधनों की पहचान** – साधनों की आवश्यकता तय कर लेने के बाद अब साहसी विभिन्न साधनों में से पहचान करेगा कि उसे किस साधन की कितनी मात्रा चाहिये और यह कहाँ से किस प्रकार उपलब्ध हो सकेगा।
3. **रुकावटों की पहचान** – साधनों को जुटा पाना कोई आसान काम नहीं है। चिन्हित आवश्यक साधन को प्राप्त करने में साहसी को किन कठिनाइयों का सामना करना पड़ सकता है। इन बातों का अध्ययन पहले से ही कर लेना चाहिये ताकि आगे का कार्य आसान रहे ।
4. **आपूर्त्तिकर्त्ता से सम्पर्क** – प्रत्येक संसाधन, जैसे – भूमि, मशीन, श्रम, पूँजी आदि पर किसी न किसी व्यक्ति या संस्था का स्वामित्व होता ही है। अतः साहसी को इन संसाधनों के आपूर्त्तिकर्ताओं के साथ सम्पर्क स्थापित करके इनकी समयानुसार उपलब्धि के बारे में आश्वस्त हो जाना चाहिये।

5. **साधन की मात्रा एवं समय** – किस साधन की कितनी मात्रा और कितने समय के अन्तराल पर आवश्यक होगी ? इन बातों का निर्धारण साहसी को करना चाहिए ।
6. **संसाधन की किस्म एवं लागत** – संसाधन जुटाते समय साहसी को इसकी किस्म पर विचार करते हुए इसका मिलान लागत से करना चाहिये । उसे देखा चाहिये कि संसाधन की उक्त किस्म उसके लायक है या नहीं ।
7. **संसाधन खरीद की वित्त व्यवस्था** – अन्त में साहसी को देखना चाहिये कि उक्त संसाधनों की खरीद कैसे होगी । उतनी वित्तीय व्यवस्था वह कर पायेगा या नहीं ?

18. **वित्त के अल्पकालीन साधनों के विभिन्न स्रोतों का वर्णन करें ।**

उत्तर – अल्पकालीन वित्त से आशय उस ऋण से है जो एक संस्था अपनी अल्पकालीन आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु वित्त साधनों से प्राप्त करती है तथा जिनकी अवधि एक वर्ष या उससे कम होती है क्योंकि उनका इस्तेमाल चल सम्पत्तियों या दैनिक व्ययों में किया जाता है।

अल्पकालीन वित्त के स्रोत निम्नलिखित हैं –

1. बैंक साधन
(i) सुरक्षित ऋण
(ii) बैंक अधिविकर्ष
(iii) असुरक्षित ऋण
(iv) बिलों पर कटौती

2. गैर–बैंक साधन
(i) व्यापारिक ऋण
(ii) खुला खाता
(iii) जन निक्षेप
(iv) बकाया दायित्व
(v) कम समय के ऋण
(vi) प्रतिज्ञा पत्र एवं हुण्डी

Or (या)

"प्रबंध एवं प्रशासन में अन्तर स्पष्ट करें ?

उत्तर – प्रशासन तथा प्रबंध के बीच का अन्तर निम्नांकित तालिका द्वारा अधिक स्पष्ट हो जाता है –

क्र.सं. (S.No.)	अन्तर का आधार (Basis of Difference)	प्रशासन (Administration)	प्रबंध (Management)
1.	प्रभावित करने वाले घटक	प्रशासन बाहरी घटकों(जैसे–सामूहिक, राजनैतिक अथवा जन–साधारण की शक्ति) से अधिक प्रभावित होता है।	प्रबंध मानव–शक्ति द्वारा अधिक प्रभावित होता है।
2.	उद्देश्यों एवं नीतियों का निर्धारण	प्रशासन का मुख्य कार्य संगठन की नीतियों एवं उद्देश्यों का निर्धारण करना होता है ।	प्रबन्ध प्रशासन द्वारा निर्धारित उद्देश्यों एवं नीतियों को क्रियान्विक करता है।
3.	स्वामी एवं सेवक का सम्बन्ध	प्रशासन उद्योग का स्वामी होता है जो उसे आवश्यक पूँजी प्रदान करके उस पर प्रतिफल के रूप में लाभ प्राप्त करता है।	प्रबन्ध प्रशासन का सेवक होता है जो उसके (प्रशासन) आदेशानुसार कार्य करता है और अपनी सेवाओं के बदले में पारिश्रमिक अथवा लाभ का कुछ भाग प्राप्त करता है।
4.	प्रबन्धकीय स्तर	प्रशासन से आशय शीर्ष अथवा सर्वोच्च प्रबंधकीय स्तर से है।	प्रबंध से आशय मध्यम एवं निम्न–स्तरीय प्रबंधकीय स्तर से है।
5.	निर्णयात्मक बनाम क्रियान्वयन सम्बन्धी कार्य	प्रशासन एक निर्णयात्मक कार्य (Determinative Function) है।	प्रबंध एक क्रियान्वयन कार्य (Executive Function है।
6.	संगठन संरचना	प्रशासन संस्था के संगठन की संरचना का निर्धारण करता है।	प्रबंध प्रशासन द्वारा निर्धारित संगठन संरचना की स्थापना करता है।
7.	निर्देशन	प्रशासन निर्देशन प्रदान करता है।	प्रबंध यह देखता है कि कर्मचारीगण निर्देशन के अनुसार कार्य करें।
8.	प्रशासकीय व तकनीकी योग्यताएँ	प्रशासन में तकनीकी योग्यता की तुलना में प्रशासकीय योग्यता का होना अधिक महत्वपूर्ण होता है।	प्रबंध में प्रशासकीय योग्यता के साथ–साथ तकनीकी योग्यता का होना भी आवश्यक होता है।